

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26

Date :	Du 08 au 10 Novembre 2021 Ou du 06 au 08 Avril 2022 **A Suze la Rousse**
Coût TTC :	774,00 €uros TTC
Coût HT :	645,00 €uros HT

Dispositions spécifiques pour les adhérents Inter Rhône et Charte Vignobles et Découvertes

Durée :	21 heures
Coût Heure/Stagiaire :	30,71 euros HT
Effectif minimum :	8
Effectif maximum :	16







ACCUEILLIR ET VENDRE AU CAVEAU DANS LE CONTEXTE OENOTOURISTIQUE

Optimiser l'accueil des clients, présenter les vins et argumenter la dégustation, répondre aux attentes de la clientèle, mettre en valeur le patrimoine environnant viticole et culturel

Public concerné :

► Employé commercial, domaines et caves coopératives en charge de la vente directe, de la promotion, personnel animateur, médiateur touristique, personnel en charge de l'animation des Chartes Qualité, personnel en reconversion professionnelle dans la filière.

Pré-requis :

► Aucun

Objectifs du stage :

► Accueillir les clients, présenter les vins et argumenter la dégustation, répondre aux attentes de la clientèle, mettre en valeur le patrimoine environnant viticole et culturel.

Moyens pédagogiques :

► Exposés théoriques - Documents pédagogiques – Diaporama - Dégustations

Moyens d'encadrement

► L'Université du Vin assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.

Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :

►Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail

►Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.

►Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

A l'issue de la formation :

►Remise au stagiaire d'une attestation de formation

Modalités pratiques :

► Lieu des cours : Université du Vin à Suze la Rousse.

► Accessibilité : L'accessibilité des locaux et de la formation possible pour les personnes en situation de handicap. L'équipe de l'Université du Vin se tient à votre disposition, en amont de la formation, pour mettre en œuvre les mesures d'accompagnement nécessaires.

► Délai d'accès : Etude des dossiers par l'organisme de formation et acceptation dans la limite du nombre de participants maximum prévu et des prérequis éventuels. L'Université du Vin se réserve le droit d'accepter les candidatures jusqu'à la veille de la formation et sous réserve d'une solution de financement assurée et justifiée.

Université du Vin - Le Château
26790 Suze-La-Rousse - France
Tél. +33 (0)4 75 97 21 30
contact@universite-du-vin.com
universite-du-vin.com

SIRET : 324 249 937 00016 / CODE APE : 9499Z / N°TVA : FR67 324 249 937
DOMICILIATION BANCAIRE CRCA DRÔME ENT. MONTÉLIMAR : 13906 00175 24621609000 94



Programme

PREMIER JOUR

La spécificité de la vente au caveau (notions de circuit court et de clientèle spécifique)

I – Organiser de l'espace de vente, de l'arrivée au départ du client
- Accès, balisage et parking, plan de circulation espace de vente
- Gestion physique des flux (la progression de la découverte, de la dégustation, de la négociation),
- Le guidage du client par la découverte de sa cave, de la gamme, lisibilité des indications (prix et information)
- Une zone où le client découvre et réfléchit,
- Une zone où le client s'exprime et demande des informations qualitatives.
- Le cadre règlementaire d'un lieu recevant du public.
- La charte qualité des caveaux Interrhône et le dispositif Vignoble et Découverte.

II – Dégager une identité et créer une ambiance à l'image du domaine

III – Les comportements d'achat de la clientèle consommatrice de vins et en circuit court

IV – Les attentes du client au caveau, les réponses du vendeur :
- Ecouter et formuler les besoins, valoriser la demande et la satisfaire avec une proposition de vente (préparer un argumentaire à partir des informations techniques).

DEUXIEME JOUR

V – Les attentes principales des clientèles « touristes » : Intérêt de la visite, découverte, recherche de la qualité, importance de la dégustation, conseils de garde, conseil de consommation.
- Explication des dispositifs oenotouristiques « Vignobles et Découvertes » en Drôme Provençale.

VI – La gestion du groupe de visiteurs
- Cerner les avis et les préférences des vins et des autres, Se servir des goûts des uns pour dégager des préférences du groupe
- Préparer les offres de paquets « cadeau » en lien avec le domaine ou la circonstance
- Maîtriser le commentaire de présentation des vins

VII – Fidéliser la clientèle
- Entretien du fichier : Adresse – e-mail. Quel intérêt de gérer le fichier ?
- Information par lettre : les nouvelles propositions – les nouveaux produits – Les rendez-vous en salon – les revendeurs restaurants.
- La communication digitale et le point de vente.
- Les invitations particulières au domaine avec une animation / spectacle / dégustation.
- Participation d'un œnologue pour l'animation d'une dégustation de type commerciale.
- Les documents tarifaires, commerciaux, les coûts d'expédition et de transport.
- Gestion du travail de fidélisation selon un calendrier d'évènements.
- Utilisation du multimédia et communication digitale.

TROISIEME JOUR

VIII - Application des techniques de réception, d'accueil et de présentation dans le contexte Rhodanien :
- La connaissance des vins de la région rhodanienne, leurs caractères organoleptiques,
- La typicité gustative des cépages rhodaniens,
- Les incidences gustatives des différents types de vinification et d'élevage,
- L'alliance des mets et des vins de la Vallée du Rhône,
- Les conseils du sommelier,
- Essai de présentation de sa gamme de vins vendus au caveau,
- Utilisation du storytelling.

Université du Vin - Le Château
26790 Suze-La-Rousse - France
Tél. +33 (0)4 75 97 21 30
contact@universite-du-vin.com
universite-du-vin.com

SIRET : 324 249 937 00016 / CODE APE : 9499Z / N°TVA : FR67 324 249 937
DOMICILIATION BANCAIRE CRCA DRÔME ENT. MONTÉLIMAR : 13906 00175 24621609000 94